Basel, den 4. Januar 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 1

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt:

Zum Jahreswechsel!

Zum bevorstehenden Jahreswechsel entbietet die Verwaltungskommission allen Mitarbeitern im V. S. K., in den Verbandsvereinen und Zweckgenossenschaften ihre herzlichsten Glückwünsche.

Das hinter uns liegende Jahr 1935 hat der in unserm Verbande organisierten Genossenschaftsbewegung, trotz den vielgestaltigen wirtschaftlichen Hemmungen und Schwierigkeiten, weitere Fortschritte gebracht. Wohl war es mancherorts, infolge der verringerten Kaufkraft der Bevölkerung, nur mit grosser Mühe möglich, den Umsatz zu halten, ja, bei manchen Vereinen muss sogar eine Abnahme verzeichnet werden. Anderseits ist aber erfreulicherweise bei verschiedenen Genossenschaften wieder eine Umsatzzunahme festzustellen, ein Zeichen zunehmender Vereinstreue der Mitglieder und insbesondere auch ein Zeichen des erkennbaren Bestrebens, die Konkurrenzfähigkeit der konsumgenossenschaftlichen Warenvermittlung auf der Höhe zu halten und weiterhin zu steigern.

Im Verbandsleben verdient besondere Erwähnung die von der Delegiertenversammlung beschlossene Statutenrevision, durch die die Bezugspflicht, die Revisionspflicht und die Abonnementspflicht auf die Verbandsblätter festgelegt wurde. Diese Statutenrevision ist ein untrüglicher Beweis dafür, dass die Vertreter der Verbandsvereine das Gebot der Stunde erkannt haben. Die Erkenntnis ist in weite Kreise gedrungen, dass die Hebung der Leistungsfähigkeit der lokalen Genossenschaften mit einer Stärkung der Zentralorganisation eng verbunden ist und dass diese Stärkung vor allem in der Konzentration des Einkaufs, in einer sachverständigen Kontrolle des Geschäftsgebarens der Verbandsvereine und in einer unablässigen Verbreitung und Vertiefung der genossenschaftlichen Grundgedanken liegt. Die sich fortwährend steigernde Bezugstreue der Verbandsvereine gegenüber dem V. S. K. hat denn auch das erfreuliche Resultat gezeitigt, dass der Verband im Jahre 1935 gegenüber dem Vorjahre eine beträchtliche Umsatzvermehrung verzeichnen kann und mit der Summe von über 175 Millionen Franken den Höchstumsatz erzielt, den der V. S. K. seit Bestehen erreicht hat.

Die Verwaltungskommission verdankt den Vereinsbehörden die unentwegte Unterstützung und hofft, auch in Zukunft auf verständnisvolle Zusammenarbeit rechnen zu können, wenn es sich darum handeln wird, durch verschiedene Massnahmen, die sich gegenwärtig in Prüfung befinden, die Leistungsfähigkeit von V. S. K. und Vereinen noch weiterhin zu fördern. Es ist heute notwendiger denn je, die hohe wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaftsbewegung vor dem Volke darzulegen, die Grundsätze, auf denen unsere Bewegung aufgebaut ist, unentwegt zu vertreten, um der breiten Konsumentenschaft die Auffassung und Ueberzeugung zu vermitteln, dass sich die wirkliche Vertretung ihrer Interessen nur in den aus dem Volke gewachsenen und auf ihm beruhenden Selbsthilfegenossenschaften ergibt.

Mit nochmaligem Danke an alle, die an unserem gemeinsamen Werke mitarbeiten, treten wir ein in das neue Jahr in der Hoffnung auf eine weitere gedeihliche Entwicklung der schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung.

Verwaltungskommission.

Herzliche Wünsche für ein gesegnetes neues Jahr entbietet allen Leserinnen und Lesern die

Redaktion.

1936.

1936 — eine neue Seite in der Geschichte der schweizerischen Genossenschaftsbewegung ist aufgeschlagen. Unbeschrieben, bereit zur Aufnahme wichtiger Begebenheiten liegt sie vor uns. Wird 1936 Bemerkenswertes, Aussergewöhnliches, ja Geschichtliches auch für die Genossenschaftsbewegung bringen? Wir hoffen und erwarten es.

1935 — zwei Ereignisse vor allem kennzeichnen dieses Jahr für die Genossenschaften: die Statutenrevision mit der einmütigen Annahme der Bezugspflicht, der Revisionspflicht, sowie der Abonnementspflicht und der Warenhausbeschluss vom 27. September. Während sich die Bezugspflicht schon jetzt in sehr erfreulicher Weise auswirkt, indem das Jahr 1935 mit dem noch nie erreichten Umsatz von 175 Millionen Franken abschliessen wird, bedeutet der Warenhausbeschluss mit der Nichtanerkennung der genossenschaftlichen Sonderstellung bis zu einem gewissen Grade einen Misserfolg der diesbezüglich grossangelegten Aktionen der Genossenschaftsverbände. Der Kampf anlässlich der Unterschriftensammlung im Jahre 1934, die Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsverbänden und nicht zuletzt die Einigung mit dem Gewerbeverband bedeuten jedoch soviel Positives, dass die vorläufig nicht vollkommene Erreichung des gesteckten Zieles eher verschmerzt werden kann.

Die Anerkennung und praktische Durchführung der Bezugspflicht im Jahre 1935 sind ein grosser Schritt nach vorwärts, ein Schritt jedoch, der — wenn er sich voll auswirken soll — in den kommenden Jahren noch von weiteren gefolgt sein muss.

Ein Blick auf die allgemeine wirtschaftliche Lage erweckt keine frohen Hoffnungen. 1935 ist es bergab gegangen, 1936 wird noch mehr Opfer verlangen. Im ganzen genommen haben die einzelnen Genossenschaften zwar wenig Grund zur Klage, und doch bekommen auch sie die Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit, den Lohnabbau, in stets vermehrtem Masse zu spüren. Neue Steuern und Abgaben, direkte und indirekte, drücken auf das Einkommensbudget. All dies stellt aussergewöhnliche Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der einzelnen Vereine, Anforderungen, die durch eine scharfe, rücksichtslose Konkurrenz noch gesteigert werden.

Aus dieser Entwicklung ergeben sich für die Vereine zwei Forderungen:

1. Ueberprüfung der bisherigen Geschäftsführung, inkl. Lagerhaltung, Abgabepreise und Rückvergütungssätze;
2. Schaffung eines engeren Kontaktes von Mitglied und Verwaltung.

Die breiten Massen der Konsumentenschaft verlangen mit Recht — und dies ganz besonders von den Genossenschaften — gute Waren zu niederen Preisen. Existenzfähigkeit und -berechtigung entscheiden sich an der Erfüllung dieser Forderung. Sind unsere Genossenschaften in der Lage, derselben zu entsprechen? Wir antworten mit einem entschiedenen Ja. Die bereitwillige Anerkennung der Bezugspflicht hat den vorhandenen guten Willen in prächtiger Weise zum Ausdruck gebracht. Der gleiche gute Wille wird und muss die ungezählten Mitarbeiter in den Vereinsbehörden beseelen, wenn für das Jahr 1936 ein weiterer Appell an sie ergeht, eine Ueberprüfung der gesamten Geschäftsführung vorzunehmen und nach Möglichkeit zu vereinfachen, wo dies im Interesse einer rationellen Warenvermittlung erforderlich ist. Gibt es nicht Vereine, die bezüglich des Warensortiments des guten zuviel leisten, die ein zu grosses Lager führen, dieses zu wenig rasch umsetzen und sich mit Spesen belasten, die niederere Abgabepreise verhindern? Könnte nicht mit einer konsequenten Vermittlung der Coop-Produkte sich manche Genossenschaft treue Abnehmer unserer Eigenprodukte sichern und so die wirtschaftliche Schlagkraft der Gesamtbewegung stärken? Hält sich nicht da und dort die Rückvergütung auf einer Höhe, die in einer Zeit fortschreitender Verarmung der genossenschaftlichen Entwicklung hindernd im Wege steht? Hat man in den vergangenen Jahren sich nicht zu wenig darum gekümmert, die Mitglieder an die Genossenschaft zu binden, sie für dieselbe durch intensive Propaganda, durch Veranstaltung von Familienanlässen, durch Gewinnung der Kinder, durch Teilnahme am Leben der einzelnen Mitglieder vermehrtes Interesse gewinnen zu lassen? Alles das sind Fragen, die nicht ernst und sorgfältig, nicht verantwortungsvoll genug überprüft werden können. Möge das keine Vereinsverwaltung verfehlen, und möge jeder Genossenschafter, der in einer Genossenschaftsbehörde mitwirkt, dankbar sein für sämtliche Anregungen und Vorschläge, die zur Hebung der Leistungsfähigkeit seiner Genossenschaft beitragen können.

Wirtschaftlich führend — ja das sollen und müssen die Genossenschaften sein. Das ist jedoch noch nicht alles. Keine Führung ohne leitende Idee. Nur der Geist macht und erhält lebendig. Die Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Erfolg allein trübt die Sinne, macht faul und nachlässig. Auch die Genossenschaftsbewegung wird nur solange gross bleiben und grösser werden, als sie sich von den gleichen Idealen leiten lässt, mit denen sie gross geworden ist. Die wirtschaftliche Not, die über unser Land hereinbricht, kann nicht nur mit «billigen Preisen» ertragen werden, es braucht hiezu noch etwas mehr.

In der schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung sind rund 400,000 Mitglieder, die meistens Familienvorstände repräsentieren, organisiert. Vierhunderttausend — eine prächtige Zahl. Und doch, wer wollte sich zu der Behauptung versteigen, dass diese 400,000 Genossenschafterinnen und Genossenschafter in jeglicher Beziehung diesen Namen verdienen, dass sie ihren Bedarf nach Möglichkeit nur in der Genossenschaft decken, dass ihnen die wirtschaftliche Förderung der Genossenschaftsbewegung ein wichtiges Anliegen ist, dass sie den Namen und die Ziele der Genossenschaft gegenüber Angriffen verteidigen und sich in intensiver Weise um die Geschicke ihres eigenen Vereins kümmern? Wieviele gibt es, bei denen die billigen Preise, die Rückvergütung, die günstige Lage der Verkaufsstelle für ihre Mitgliedschaft entscheidend sind. Wir würden der Genossenschaftsbewegung einen

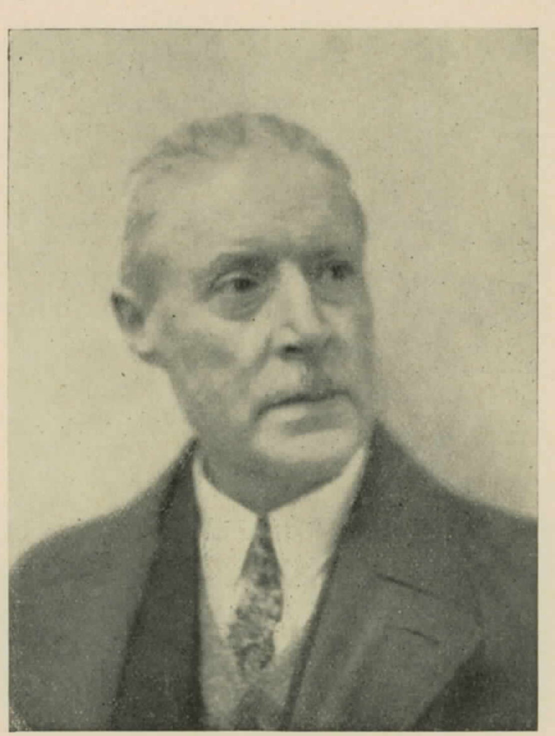
schlechten Dienst erweisen, wenn wir uns mit der Tatsache der Mitgliedschaft und des Einkaufs in der Genossenschaft allein zufrieden geben würden. Das würde nicht nur eine Verkennung des Existenzzweckes der Genossenschaften bedeuten, sondern diesen das Fundament schwächen, auf dem allein eine gesunde und dauerhafte Entwicklung möglich ist. Die Genossenschaft ist eine Personen- und keine Kapitalvereinigung. Wir betonen dies immer und immer wieder. Und doch dürfte noch viel mehr getan werden, um diese Tatsache praktisch auch nach aussen sichtbar zu machen. Mehr denn je hängt das Schicksal unserer Bewegung davon ab, ob sie den Kontakt mit den breiten Massen aufrechterhält, ob es gelingt, bei dieser die Ueberzeugung wach zu halten und zu vertiefen, dass die genossenschaftliche Bedarfsdeckung jeder andern überlegen ist. Erst dann wenn diese Einsicht der Konsumentenschaft in Fleisch und Blut übergegangen ist, werden wir bei dieser ein offenes Verständnis für vielleicht im Interesse der Gesamtwirtschaft liegende höhere Preise, für Massnahmen, die von den breiten Konsumentenschichten gewisse Opfer verlangen, erwarten dürfen. Deshalb darf nichts unterlassen werden, das dieses enge, tiefere und fruchtbare Verhältnis von Genossenschaft und Mitglied fördert.

Der beste Kitt zwischen Genossenschaft und Mitglied ist die Ueberzeugung und das Vertrauen desselben, dass die Genossenschaft ihm auch in den schwersten Zeiten einen Halt bietet, nie einen Versuch zu irgendwelcher Ausbeutung machen wird und je und je im Geiste echter Dienstleistung das Interesse der Konsumenten wahren wird. Ein solches Vertrauen der Mitglieder sich zu erschaffen, ist eine ungeheure Aufgabe, die jedoch jede Genossenschaft erfüllen kann, deren Geschäftsführung sich jederzeit auf der Höhe der an die ganze Genossenschaftsbewegung gestellten Forderungen befindet.

1936 — tun wir alles, dass auch in diesem Jahr die schweizerische Genossenschaftsbewegung bereit zur Einsicht und zur Tat ist.

Rücktritt von Herrn Christian Mutschler.

Schon wieder fällt uns die Pflicht ob, den Rücktritt eines bewährten Kämpfers für die Genossenschaftsidee bekannt zu geben. Kollege Christian Mutschler, Redaktor des «Coopérateur Suisse», des Bruderorgans des «Schweiz. Konsum-Verein», verlässt nach rund 20jähriger Tätigkeit beim V. S. K. die ihm so inhaltsreich gewordene Arbeit. Herr Mutschler gehört zu den Männern, die sich ihre Arbeitsfreude und Begeisterung, ihren Glauben an die Genossenschaft und ihr trotz allen Stürmen unbrechbares Vertrauen in den endgültigen Sieg der genossenschaftlichen Sache bei den Altmeistern unserer Bewegung, wie Gschwind und Prof. J. Fr. Schär, bestärken und fördern lassen durften. Auch Munding und Charles Gide haben das Fundament der genossenschaftlichen Überzeugung Mutschlers gefestigt und verbreitert und ihm wertvolles Rüstzeug auf seine genossenschaftliche Laufbahn gegeben. Nach aussen ist Herr Mutschler wenig aufgetreten. Was er dachte und was ihn bewegte, hat er in zahlreichen Artikeln in der Genossenschaftspresse, in erster Linie im «Coopérateur Suisse» und auch in «La Coopération», dem genossenschaftlichen Volksblatt französischer Sprache, kundgegeben. Wer seine wohlüberlegten, sprachlich sorgfältig und mit viel Liebe am Wort selbst verfassten Beiträge gelesen hat, ist bereichert worden. Herr Mutschler wusste immer etwas zu sagen. Zahlreiche Aeusserungen aus der Leserschaft des «Coopérateur Suisse», die in «La Coopération» veröffentlicht wurden, zeigen, dass Herr Mutschler in den weitesten Kreisen verstanden und geschätzt wurde. Was kann sich ein Redaktor am Schlusse seiner praktischen Tätigkeit mehr wünschen?



Christian Mutschler

Der bisherige Lebensverlauf ist bei Herrn Mutschler nicht ohne Romantik. Geboren ist er in Württemberg, das er jedoch schon als Jüngling unter dem Druck des Bismarck'schen Sozialistengesetzes verlässt, um in Frankreich eine zweite Heimat zu finden. Hier, in Paris vor allem, findet der geistig wache, für die Sache der sozialen Gerechtigkeit begeisterte und zu Opfern aller Art bereite junge Kämpfer, der sein Brot zuerst als Steinhauer, und dann als Holzbildhauer verdiente, Anregung und Förderung, Verbindung mit Gleichgesinnten und die Möglichkeit, seinen Ideen auch praktisch zu leben. Durch Selbststudium, Besuch von Abendkursen und ganz besonders der Volksuniversitäten, erwarb er sich die Grundlagen, die ihn befähigten, in den geistigen Auseinandersetzungen seiner Zeit ein gewichtiges Wort mitzureden, und die in ihm wohl auch den Wunsch bestärkten, sich ganz in den Dienst des sozialen Aufbaues zu stellen. So erschloss sich ihm, unter dem Einfluss Kant'scher Philosophie, die Genossenschaftsidee, die dem der vielen Diskussionen und Lektüren müden, sich nach Betätigung sehnenden jungen Mann die hoffnungvollsten Aussichten zu bieten schien. Begeistert durch die Vorträge von Charles Gide, überzeugt durch die Ideen von Stephan Gschwind, den er 1896 am Kongress

für «Ethische Kultur» in Zürich kennen lernte und in der Folge häufig in Oberwil besuchte, begann er schon in Frankreich, in Wort und Schrift für die Genossenschaftsbewegung zu arbeiten. Im Kampfe für die Einigung der sozialistischen und neutralen Richtung der französischen Bewegung wirkte Herr Mutschler erfolgreich mit.

Sein Wunsch, ganz in den Dienst der Genossenschaftsbewegung zu treten, sollte jedoch nicht in Frankreich, sondern in der Schweiz in Erfüllung gehen. Seine Bewerbung um eine frei gewordene, ihm zusagende Stelle als Hilfsredaktor beim V. S. K. hatte Erfolg. Bei Ausbruch des Krieges zog es Herrn Mutschler jedoch wieder zu seinen Freunden in Frankreich, wo er während des ganzen Krieges blieb. Nach Friedensschluss kehrte er in die Schweiz zurück, um hier die Redaktion des eben geschaffenen offiziellen Verbandsorgans «Le Coopérateur Suisse» übertragen zu bekommen. Damit war für Herrn Mutschler der Weg frei zur Verwertung seines schon reichen genossenschaftlichen Wissens und zum praktischen und aktiven Kampfe für die Genossenschaftsidee.

Nicht minder begeistert wie für die im V. S. K. repräsentierte Konsumgenossenschaftsbewegung war Herr Mutschler auch für die Förderung der Baugenossenschaften tätig. Als Behördemitglied verschiedener Baugenossenschaften widmete er denselben einen schönen Teil seiner freien Zeit, um auch auf dem Gebiete des Wohnungsmarktes gesündere Verhältnisse zu schaffen.

Herr Mutschler ist ein Mensch eigener Prägung. Solche Menschen haben es nicht immer leicht. Ihrem Tatendrang und ihren Ueberzeugungen stellen sich oft Ueberlegungen und Notwendigkeiten entgegen, die sich aus der Einordnung in einen grösseren Organismus und deshalb der Unterordnung unter einen einheitlichen Willen ergeben. Herr Mutschler darf die freudige Gewissheit, aufrecht und konsequent für eine gute und gerechte Sache gekämpft zu haben, mit in den Ruhestand nehmen.

Der Rücktritt von Herrn Mutschler bedeutet jedoch nicht, dass seine Feder nun ruhen wird. Der rastlose Arbeiter hat noch allerlei Pläne. Wir freuen uns ob dieser Schaffensfreude und wünschen ihm von Herzen, dass ihm zusammen mit seiner treu besorgten Gemahlin noch manch beglückte Jahre bei guter Gesundheit geschenkt sein mögen.

Le Secteur coopératif.

Untersuchung über die Stellung des Menschen innerhalb der genossenschaftlichen Unternehmungen und die Stellung derselben innerhalb der Volkswirtschaft.

Dies ist der Titel eines kleinen Werkes von Herrn Dr. G. Fauquet, dem ehemaligen Leiter der Genossenschaftsabteilung beim Internationalen Arbeitsamt. Es handelt sich hier um eine hervorragende Arbeit, deren Studium reichen Gewinn bringt. Sie ist ein ausserordentlich wertvoller Beitrag zur genossenschaftlichen Ideenklärung und gibt auch für die praktische Genossenschaftspolitik beachtenswerte Richtlinien. Wir hoffen, dass die folgende Besprechung des in französischer Sprache geschriebenen Werkes zum tieferen Eindringen in das Werk selbst Anlass geben wird. Red.

«Die genossenschaftliche Bewegung hat sich entwickelt und ausgedehnt, hat zahlreiche und beachtliche Siege errungen... Und dennoch hat sie bis heute keine geistige Bewegung ausgelöst, die der materiellen Entwicklung entspräche. Überraschend gering ist die Zahl der wirklich neuen genossenschaftlichen Studien, die seit dem Krieg erschienen sind. So erfolgreich die Genossenschafter auch immer tätig sind: über die Voraussetzungen ihrer eigenen Tätigkeit scheinen sie nicht allzu sehr sich den Kopf zu zerbrechen. Ein solcher Zustand der Dinge wird sich auf die Dauer nicht ohne Gefahr verlängern lassen; denn die Ideen selber verlieren ihre schöpferische Kraft, wenn sie nicht immer wieder neu durchdacht werden».

Zweifellos hat de Brouckère mit dieser Feststellung, die er einleitend der Arbeit Dr. Fauquets vorausschickt, Recht. Das grosse geistige und wirtschaftliche Gut, das uns aus der Frühzeit der Genossenschaftsbewegung überliefert ist, es ist nicht dazu da, dass wir einzig und allein in dessen staunender Betrachtung aufgehen, sondern es immer wieder in das Strömen der Zeitverhältnisse stellen. Gewisse überalterte Züge der Entwicklung und der Tradition wie des Glaubens mögen sich dabei auflösen; der wahre Kern des Genossenschaftsgedankens aber wird nur umso deutlicher in Erscheinung treten und erneut für unsere Zeit richtungweisend werden. Wenn de Brouckère versichert, seine eigenen Gedanken seien ihm klarer geworden, seit er die vorliegende Schrift Dr. Fauquets gelesen habe, so brauchen wir uns nicht zu genieren, ein gleiches Geständnis abzulegen und zu versichern, dass Le Secteur coopératif eine ungewöhnlich interessante Lektüre für jeden ernsthaften Genossenschafter bildet.

Im 1. Teil seiner Schrift betrachtet Dr. Fauquet scharf die Veränderungen, die sich seit der Gründungszeit der Genossenschaftsbewegung in der Gesamtwirtschaft abgespielt haben. Eine Wirtschaft der freien Konkurrenz war es, in der die Genossenschaften entstanden, und auf deren Umgestaltung zielten sie ab. Aber diese freie Konkurrenz existiert heute nicht mehr. Kartelle, Trusts, nationale und internationale Wirtschaftsverabredungen herrschen und sind beherrscht von den Grossbanken. Auch der liberale Staat ist verschwunden. In Russland, Italien, Deutschland und den Vereinigten Staaten leitet die Regierung von oben herab die Gesamtwirtschaft ihres Staatsgebietes. In den anderen Ländern greift der Staat gleichfalls, wenn auch nicht nach einem bestimmten Plan, so doch unter dem Druck der Verhältnisse immer wieder in die Wirtschaft ein, so dass fast in allen Ländern eine Wirtschaft besteht, die teilweise noch frei, teilweise aber auch schon organisiert, von oben geleitet ist. In dieser «gemischten Wirtschaftsform» sind die Genossenschaften nach Vereins- und Mitgliederzahl und Umsatzhöhe wenigstens so bedeutsam wie die kapitalistischen Unternehmungen.

Und nun teilt Dr. Fauquet diesen Wirtschaftskreis in «Sektoren» auf, sich dabei an russische Vorbilder und das Beispiel des de Man'schen «Planes der Arbeit» teilweise anlehnend. Fauquet unterscheidet 4 Sektoren:

1. den Staats-Sektor, zu dem alle Unternehmungen zu zählen sind, in denen letzten Endes die Staatsgewalt den Ausschlag gibt;
2. den kapitalistischen Sektor, wo das private Kapital herrscht, Gewinne einheimst und Verluste trägt;
3. den eigentlichen Privat-Sektor, zu dem die unzähligen kleinen, nicht kapitalistischen Wirtschaftseinheiten gehören;
4. den Genossenschafts-Sektor, der alle Formen der Genossenschaften umfasst und eigentlich der organisierte Teil des Privat-Sektors ist.

Gewisse Doktrinen gaukelten der Genossenschaftsbewegung, die nicht sowohl das Werk einiger grosser Sozialreformer, vielmehr das Ergebnis des Assoziationsgedankens der Arbeiterschaft ist, vor, allein schon die Entwicklung der Genossenschaften würde zu einer entscheidenden sozialen Umgestaltung führen. Eine solche Auffassung lässt sich nach Dr. Fauquet nicht mit der Wirklichkeit vereinen. Die Genossenschaften können nur darnach trachten, einen Sektor in der Wirtschaft auszufüllen. Damit aber die Genossenschaften in diesem Sektor gedeihen, sich selbst treu bleiben und sich nicht in andere Formen verirren, muss entschieden an allen ethischen Werten des Genossenschaftsgedankens festgehalten werden.

Im 2. Abschnitt hebt Dr. Fauquet die Grundzüge heraus, die allen Genossenschaften gemeinsam sind: die Genossenschaften werden nicht geleitet durch unpersönliche Aktienpakete, sie sind vielmehr im stärksten Masse Vereinigungen von Personen nach dem Grundsatz: ein Mann, eine Stimme! «Jede Genossenschaft ist eine Demokratie». Der zweite Wesenszug der Genossenschaften ist, dass sie der Bedarfsdeckung ihrer Mitglieder dienen. Ist es zweifelhaft, ob eine «sog. Genossenschaft» eine wirkliche Genossenschaft ist, so sind diese zwei Punkte entscheidend bei der Lösung eines solchen Rätsels anzuwenden.

Die Genossenschaften spezialisieren sich auf die Deckung eines bestimmten Bedarfs je nach den örtlichen Voraussetzungen; sie bauen sich also auf Gruppen auf, die das gleiche ökonomische Bedürfnis verbindet, werden also homogene Demokratien, während die politischen Demokratien, in denen der Kampf der Klassen tobt, heterogene Demokratien sind.

Der 3. Abschnitt untersucht Stellung und Tendenz der Genossenschaften des Konsumenten und derjenigen des bäuerlichen Produzenten. Beide, Konsum- und Produktivgenossenschaft, haben das Bestreben, von ihrer Grundlage aus möglichst alle Phasen des Wirtschaftsprozesses, den die Ware vom Rohprodukt bis zum Konsumenten in dieser oder jener Richtung durchläuft, selber zu beherrschen. Und so steigt von der Konsumgenossenschaft die Linie auf bis zum Rohprodukt. Um zu ihm zu gelangen, bedarf es allerdings erst des grösseren Zusammenschlusses kleinerer, regionaler Konsumvereine. Dann wird es möglich sein wie im Falle der englischen «Co-operative Wholesale Society» in Manchester, eigene Teeplantagen in Ceylon und in Afrika Palmenplantagen zu haben, die den Rohstoff zur Seifenfabrikation liefern.

Die andere Linie steigt von der bäuerlichen Produktiv-Genossenschaft zum Konsumenten ab, wiederum versuchend, den Wirtschaftsprozess vom Produkt bis zum Konsumenten unter Ausschaltung von zu bezahlender Vermittlung zu beherrschen.

Dr. Fauquet bestreitet, dass im allgemeinen diese Tendenz in auf- oder absteigender Linie gänzlich realisierbar sei, hebt aber die glückliche Verbindung der beiden Linien hervor, wie sie im folgenden Falle besteht: die landwirtschaftlichen Genossenschaften Neu-Seelands und die Gross-Einkaufsstelle der engl. Konsumvereine reichen sich zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse sowohl als Konsumenten- wie als Produzentengenossenschaften in der «New-Zealand Produce Association» die Hände. In diesem Falle verbindet eine ununterbrochene Kette die Erzeugnisse der neuseeländischen landwirtschaftl. Genossenschaften mit dem Haushalt des engl. Konsumgenossenschafters.

Der Abklärung sehr wichtiger ethischer und politischer Fragen dienen die Abschnitte 4 und 5 der vorliegenden Schrift. Im 4. Abschnitt wird das Verhältnis der unabhängigen, selbständigen Persönlichkeit zur kollektiven Aktion der Genossenschaften behandelt, im 5. das Verhältnis der Genossenschaften zum Staat.

Verschlingt die Genossenschaft das Individuum? Wird es zwangsläufig in die Genossenschaft eingereiht? Fragen, die heute brennender als je sind und gelegentlich zu groben Verwechslungen von Genossenschaft und anderen Institutionen führen. — Gewiss, die Genossenschaften sind Unternehmungen, die gemeinsames Handeln ihrer Mitglieder bezwecken, zu ihrer Voraussetzung und zu ihrem Ziele aber die Autonomie und Unabhängigkeit der Person haben. «Da die Genossenschaftsbewegung ihren Ursprung in einer Reaktion gegen die Auswüchse des Individualismus hatte, organisierte sie ein Gemeinschaftswerk, ohne dass sie jedoch das persönliche Kraftbewusstsein unterdrücken wollte. Sie hat es im Gegenteil gefördert ... Die Genossenschaft hat zur Voraussetzung freie, verantwortungsbewusste Menschen, die sich völlig freiwillig zusammengeschlossen haben ... In einer individualistischen Gesellschaftsform wird es die Hauptaufgabe der Genossenschaft sein, die individuellen Kräfte zu bewegen, an einem gemeinsamen Werke teilzunehmen. In Ländern aber, wo die alten sozialen Formen noch nicht aufgelöst sind, wird sie das Individuum zu persönlichem Verantwortungsbewusstsein erziehen ... Weit davon entfernt, die ökonomische Unabhängigkeit ihrer Mitglieder zu unterdrücken, will die Genossenschaft gerade diese Unabhängigkeit festigen. Aber sie sucht dieses Ziel der wirtschaftlichen Emanzipation der Persönlichkeit durch kollektive Massnahmen zu erreichen. Dabei aber erklärt sie, dass diese kollektiven Massnahmen nur wirksam sind in dem Masse, wie jedes Individuum daran teilnimmt. So stellt sie in gleichzeitige Wechselwirkung das Kraftbewusstsein des einzelnen Genossenschafters mit der Kraft aller Genossenschafter». Dr. Fauquet unterstreicht im Anschluss an diese Sätze als Endformel der Genossenschaftsbewegung ein Wort von A. Vinet: «Ich will den ganzen, spontanen, persönlichen Menschen, damit er sich als solcher Mensch den Interessen der Allgemeinheit unterwerfe. Es soll der Mensch Herr seiner selbst sein, damit er umso wirksamer der Diener aller sein kann ... Um sich helfend anderen zu geben, muss man sich erst selber gehören». — So ist es — fährt Dr. Fauquet fort — das Ziel der Genossenschaft, Menschen zu bilden, verantwortungsbewusste und solidarisch denkende Menschen, damit jeder von ihnen sich zu vollem persönlichem Leben erhebe und alle zusammen zu einem vollen Leben der Gemeinschaft.

Nach dieser Abklärung der Frage des Verhältnisses der Persönlichkeit zum Genossenschaftsgedanken tritt dieser selber in Relation und Vergleich zum Staat. Nochmals stellt Dr. Fauquet fest, dass die Wirtschaft, die durch das kooperative Kraftbewusstsein organisiert ist, tief verschieden ist von jeder anderen verwirklichten oder projektierten organisierten Wirtschaft. Denn in erster Linie ist die kooperative Organisation föderativ und lässt immer die Grundsätze verantwortungsbewusster Autonomie der Person zusammen mit der freiwillig übernommenen disziplinierten Einordnung des Ein-

zelnen in das Ganze wirken. Höhere Stufen genossenschaftlichen Zusammenschlusses wirken nicht für sich selber, sondern für die kleineren Vereine und unter deren Kontrolle, wie diese für ihre Mitglieder und unter deren Kontrolle wirken.

Zwar strebt die Genossenschaftsbewegung nach einem in sich abgeschlossenen Wirtschaftssystem, bleibt aber dennoch in allen ihren Formen in Relation mit der übrigen Wirtschaftswelt. So stellen sich für die Genossenschaftsbewegung schon von ihren kleinsten Zellen neben den internen Organisationsfragen die Probleme der Relation mit den übrigen Wirtschaftsformen ein.

Diese Probleme der Relation der Genossenschaftsbewegung zur wirtschaftlichen Umwelt sind heute schwerer zu lösen als früher, wo noch der Grundsatz des echten Kapitalismus: die Konkurrenz, der freie Wettbewerb seine Geltung hatte und auch der Staat seine Eingriffe in das Wirtschaftsleben eng begrenzte. Von diesen einfachen, übersichtlichen wirtschaftlichen Verhältnissen entfernen wir uns mehr und mehr. Aber gerade deshalb fordert Dr. Fauquet, dass die Genossenschaftsbewegung sich heute mehr denn je ganz generell mit diesen Dingen befasse und besonders ihre Haltung festlege im Hinblick auf diejenigen Massnahmen und Systeme, die eine Intervention der Staatsmacht in das Wirtschaftsleben verursachen.

An Eingriffen des Staates in die heutige gemischte Wirtschaftsform fehlt es nicht. Es könnte da eine gewisse Genugtuung bei den Genossenschaftern sich einstellen, wenn sie sehen, dass die Eingriffe des Staates der organisierten Wirtschaft dienen und gegen den Profit- und Machtkampf sich richten. Hier aber liegt eine Gefahr darin, dass bei solcher Einstellung die Meinung entstehen könnte, diese Staatseingriffe seien ein anderer und schnellerer Weg zur Erreichung von genossenschaftlichen Zielen, während diese Eingriffe Zwangsmassnahmen sind und die Kraft der Genossenschaftsbewegung mit ihren moralischen und menschlichen Werten ja eben da einsetzt, wo der Zwang scheitert. Ohne Zweifel ist der Fortschritt der Genossenschaftsbewegung langsam, weil sie mehr von den Menschen als von den Dingen abhängt und eine geduldige Erziehungsarbeit erfordert. Aber gerade deswegen ist der Weg der Genossenschaftsbewegung schliesslich doch der einfachste und kürzeste.

Sie baut auf den kleinsten wirtschaftlichen Einheiten und deren Bedürfnissen auf, der Staat aber dekretiert von oben und ist weit entfernt von den Notwendigkeiten des Lebens, das er nur in grossen Zügen überschaut. Mag der Staat auch innenpolitisch aufgebaut sein, wie sich nur denken lässt: er ist immer Zwang. Und würde er das ganze Wirtschaftsleben reglementieren, so würde der Mensch der schrecklichsten Tyrannis unterworfen werden.

Die Genossenschaftsbewegung aber geht von unten nach oben, verbindet zuerst die kleinsten wirtschaftlichen Einheiten, die dem Menschen ganz nahe sind, ja sich mit ihm identifizieren lassen und aus denen die fundamentalen Bedürfnisse der Menschen erwachsen. Der Mensch bleibt hier Herr seiner selbst: die Organisation ist zu seinem Dienste da!

Abschliessend spricht Dr. Fauquet von dem Unglück der Zeit, das darin liegt, dass wir ringsum Polizeistaaten sehen. Deren Beispiel aber zeige, dass der Staat, sobald er die Organisation der Wirtschaft unternimmt, nicht ansteht, die Grenzen seiner Macht und Kompetenz zu erkennen. Und eben hier wird die Genossenschaftsbewegung ihren Entwicklungsgang von unten nach oben wieder aufnehmen, ihre moralischen Werte spielen lassen und damit die Freiheit retten, weil sie die organisierte Freiheit ist! v.

Vom konsumgenossenschaftlichen Lebensmittelkleinhandel.

Die Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements legt als weiteres Ergebnis ihrer Untersuchung über die Verhältnisse im schweizerischen Lebensmittelkleinhandel soeben ein 3. Heft vor [1]). Wie erinnerlich, behandelte sie im 1. Heft (erschienen 1934) nach einem allgemeinen statistischen Ueberblick über den Lebensmittelhandel in erster Linie die privaten Einzelgeschäfte, sowie — entsprechend dem ihr erteilten Auftrage besonders eingehend — die Migros A.-G. Das 2. Heft (erschienen 1935) war den spezifisch landwirtschaftlichen Konsumgenossenschaften des V. O. L. G. gewidmet. Im vorliegenden 3. Heft nun versucht die Preisbildungskommission, einen Querschnitt durch den konsumgenossenschaftlichen Lebensmittelkleinhandel zu geben. Und zwar versucht sie dies durch eine rein sachliche, monographische Schilderung der Verhältnisse bei vier mehr oder weniger typischen, nach Grösse, Betriebsstruktur, lokalen Bedingungen und auch geschäftlichem Erfolg sehr verschiedenen Konsumgenossenschaften.

Den Hauptanteil an der 113 Seiten starken Veröffentlichung beansprucht die sehr eingehende Darstellung des Allgemeinen Consumvereins beider Basel (A. C. V.), den die Kommission als Repräsentanten des grossen genossenschaftlichen Unternehmens im städtischen Lebensmittelhandel gewählt hat. — Nach einer Skizzierung der wichtigsten zur Gründungszeit und heute geltenden genossenschaftlichen Grundsätze des A. C. V., wobei Fragen, wie die Förderung der Spartätigkeit, der Verkauf zum kuranten Preis, die Barzahlung, die Rationalisierung u. a. m. berührt werden, gibt die Kommission ein aufschlussreiches Bild der Entwicklung und heutigen Struktur, der Umsatz- und Kapitalverhältnisse, der Handels- und Produktionsbetriebe, der Personalverhältnisse usw. dieses für die Lebensmittelversorgung Basels ausserordentlich bedeutsamen Unternehmens. Betriebswirtschaftlich von besonderem Interesse dürften sodann die Darlegungen sein über Lagerdauer und Ueberschusserzielung bei den einzelnen Geschäftszweigen, über Spesenermittlung und Spesenentwicklung des Warengeschäfts im allgemeinen und über die Spesenbelastung der Warenverkaufsstellen im speziellen, sowie über die Verkaufspreiskalkulation des A. C. V. Besondere Kapitel über Reklame und Propaganda, über die öffentliche Bedeutung dieses in seiner Verflechtung mit der Bevölkerung einer Stadt wohl einzigartigen Unternehmens und über die Stellung der Genossenschafter und des Personals zur Unter-

[1]) «Die Verhältnisse im schweizerischen Lebensmittelkleinhandel (3. Heft)», Veröffentlichung No. 13 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements, erschienen als Sonderheft 22 der «Volkswirtschaft», herausgegeben vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement, Bern 1935, 113 Seiten. Einzelpreis Fr. 3.— (plus Porto).

nehmung beschliessen die mit zahlreichen Tabellen und graphischen Darstellungen in Text und Anhang reich dokumentierte Studie.

Die beiden folgenden Berichtsteile über den Konsumverein Schwanden (Glarus) und über die Konsumgenossenschaft X schildern die wesentlich anders gearteten Verhältnisse bei einer grösseren und einer mittelgrossen Konsumgenossenschaft in zwei mehr oder weniger stark industrialisierten Landgemeinden. Auch hier werden Zweck und Organisation, Kapitalstruktur und Umsatzgestaltung, Kalkulationsgrundsätze und Preisspannen, Personal- und Kostenverhältnisse ausführlich analysiert und mit Zahlenmaterial belegt.

Im Gegensatz zu den drei bisher erwähnten Genossenschaften, die als solche normaler bis überdurchschnittlicher Rendite bezeichnet werden können, stellt die an letzter Stelle behandelte Konsumgenossenschaft Z ein genossenschaftliches Unternehmen dar, das durch früher ungenügende Leitung in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist. Die nach ähnlichen Grundsätzen wie bei den vorangegangenen Genossenschaften durchgeführte Analyse der Verhältnisse bei der Konsumgenossenschaft Z zeigt, wie sie an den genannten Schwierigkeiten — trotz neuer und sachkundiger Leitung unter der Kuratel des V. S. K. — noch heute zu tragen hat.

Die neueste Publikation der Preisbildungskommission bedeutet in Ergänzung der bereits erschienenen Teilberichte über den Lebensmittelkleinhandel einen weitern, aufschlussreichen Beitrag zur Abklärung der äusserst mannigfaltigen Verhältnisse dieser Branche. Sie zeigt einmal mehr, wie unerlässlich es ist, bei Preis- und Kostenvergleichen, bei Werturteilen über Vor- und Nachteile dieser oder jener Betriebsform usw. die Besonderheiten der einzelnen Unternehmentypen — namentlich auch die z. T. wesenseigenen Unterschiede in ihren Dienstleistungen und Zwecksetzungen — zu berücksichtigen und gegeneinander abzuwägen. Die vorwiegend beschreibende objektiv gehaltene und wohl dokumentierte Darlegung der Verhältnisse bei den verschiedenen behandelten Geschäftstypen dürfte — dem Wunsche der Kommission entsprechend — manches zur Abklärung und vielleicht da und dort auch zur Befriedung der Verhältnisse im schweizerischen Lebensmittelkleinhandel beitragen. Nicht nur Brancheangehörige werden die neueste Veröffentlichung der eidgenössischen Preisbildungskommission mit Gewinn studieren. (Mitg.) — Auf einzelne Kapitel der Publikation werden wir noch näher eintreten (Red.).

Anerkennung der Mitwirkung der Genossenschaften bei der Gemüsebau-Aktion im Kanton Baselland.

Die im Jahre 1928 vom Kanton Baselland unternommene Hilfsaktion zur Umstellung der Posamenter- und übrigen Kleinbauernbetriebe, die im obern Kantonsteil frühzeitig von der Krise hart erfasst wurden, auf Feldgemüsebau, wurde in den letzten Jahren entsprechend der vermehrten Arbeitslosigkeit in der Seidenband- und Uhrenindustrie ständig gefördert. So haben beispielsweise, dank der Unterstützung der im Allg. Consumverein beider Basel und unserem Verbande zusammengeschlossenen Konsumenten, etwa 400 Pflanzer willkommenen Arbeitsverdienst gefunden.

Die Mitwirkung der vorgenannten Konsumentenorganisationen fand denn auch im Amtsbericht des Regierungsrates des Kantons Baselland, der dieser Tage dem Landrate zur Genehmigung vorgelegt wurde, eine anerkennende Würdigung. Die Erziehungsdirektion lässt sich in diesem Bericht wie folgt vernehmen:

«Ganz besonders darf noch hervorgehoben werden, dass die beiden genannten Konsumentenorganisationen «V. S. K.» und «A. C. V.» auch im verlaufenen Berichtsjahre der Hilfsaktion im Feldgemüsebau durch ihre stets bekundete Abnahmebereitschaft volles Verständnis entgegengebracht haben.»

Diese Anerkennung sticht wohltuend ab von dem leider da und dort behördlicherseits bekundeten geringen Verständnis gegenüber den Selbsthilfeorganisationen, wie dies nur zu deutlich bei der glücklicherweise hinter uns liegenden Warenhausbeschlussdebatte in Erscheinung trat. Die Bestrebungen, den Kanton Baselland als natürliches Einzugsgebiet der Stadt Basel, namentlich als Versorgungsgebiet für Obst und Gemüse, dann aber nicht zuletzt auch für die übrigen Produkte der Landwirtschaft aufzuschliessen, verdienen allseitige Beachtung, wenn wir uns auch jenen Tendenzen, die Stadt Basel sozusagen ganz vom benachbarten Grenzgebiet abzuschliessen, widersetzen. -gt-.

Aus der Praxis

Verkäuferin sein — ein beneidenswerter Beruf.

Allen, die ihren Beruf hinter dem Ladentisch gefunden haben oder noch zu finden wünschen, möchte man die anregenden Ausführungen von Hermann Schneider in seinem Buch «Verkäufer mit Erfolg» *), in die Hand drücken. Das 214 Seiten umfassende Werk beschäftigt sich zwar nur zum kleineren Teil mit Fragen, die den Verkäuferinnenberuf direkt betreffen. Dort, wo dies jedoch geschieht, werden Erkenntnisse und vor allem ein Geist und eine Berufseinstellung vermittelt, die für die praktische Arbeit des Alltags ausserordentlich wertvoll sind, ja, dieser Sinn und Richtung geben können. Es geht dem Verfasser vor allem darum, den Beruf des Verkäufers, sei es hinter dem Ladentisch, als Vertreter, in leitender oder dienender Stellung, in einem neuen Geiste zu erfassen und die Wege zum Erfolge nicht über nachzuahmende Tricks zu suchen, sondern aus einer ganz bestimmten inneren Haltung heraus. Dabei hat in aller erster Linie die Praxis das Wort. Der Autor befasst sich im ersten Teil seines Werkes mit dem Verkauf hinter dem Ladentisch; im folgenden Abschnitt erfährt der Vertreter, wie er sein soll; ein weiteres Kapitel bringt die Aufgaben des Verkaufsleiters. Die abschliessenden Kapitel beschäftigen sich mit dem Aufbau und der Aufgabe der Verkaufsabteilung und dem Kundendienst.

Im folgenden seien einige kurze Ausschnitte aus dem reichhaltigen Werk zum Abdruck gebracht. Schon diese kleinen Kostproben vermitteln ein sprechendes Bild von dem, was der Verfasser mit seinem Buch erreichen wollte.

*) Ein Querschnitt durch die Praxis des Verkaufens. Von Hermann Schneider. Mit verschiedenen Illustrationen. 214 Seiten. Broschiert Fr. 3.75, gebunden Fr. 5.-. Polygraphischer Verlag AG., Zürich.

Mit «Guten Morgen» geht's los.

Wie man den eintretenden Kunden begrüsst — das ist gleichsam der erste Akkord, der die Tonart des ganzen Verkaufsaktes bestimmt. An und für sich ist es ja so: wenn ich irgendwo privat hinzukomme, grüsse ich als erster. Im allgemeinen halte ich das auch so, wenn ich in ein Geschäft gehe, um etwas zu kaufen. Vielfach aber wird das nicht so gehalten. Dann seid nicht beleidigt, sondern grüsst Ihr zuerst. Der Kunde ist ja für Euch Respektperson. Und seid auch nicht gekränkt, wenn Euer Gruss etwa mal nicht erwidert werden sollte. Denn so was kommt auch vor. Darüber müsst Ihr erhaben sein.

Und nun: bitte, keine leeren Schemaworte!

Wenn ich ein Geschäft betrete und man begrüsst mich: «Guten Tag, mein Herr, was steht zu Diensten?», so fühle ich mich schon ein wenig als Kunde Nummer 23 behandelt. Das «mein Fräulein, mein Herr» kann ruhig fortbleiben. Ein höfliches «Guten Tag, Guten Morgen, Guten Abend», genügt vollauf. Und «Bitte, was haben Sie für einen Wunsch?» klingt gewiss netter und wärmer und persönlicher als dieses «Was steht zu Diensten?»

Eine Geschichte zum Verzweifeln!

Da ist eine Dame, die einen neuen Hut kaufen will. Ich will Euch nicht mit dem ganzen öden Verlauf dieser Verkaufsgeschichte langweilen. Nehmen wir einmal an, es sei glücklich so weit, dass eine Form gefunden wurde, die der werten Dame einigermassen gefällt. Die Verkäuferin atmet schon auf. Da fängt's wieder an. «Die Form ist ja ganz nett. Aber die Farbe; die sagt mir gar nicht zu. Wie wäre es mit Grün? oder Rot?» Wenn die Verkäuferin jetzt auf die Anregungen der Kundin eingeht und einen Hut in Grün oder in Rot holt und probieren lässt, garantiere ich, dass am Ende doch alle Liebesmühe vergebens war. Jetzt ist es an der Zeit, dass die Verkäuferin die Führung an sich nimmt — nicht nur auf Fragen antwortet, sondern selbst angreift mit einer Frage: «Verzeihung, meine Dame, welche Farbe hat Ihr Wintermantel, zu dem Sie diesen Hut tragen wollen?» «Blau». «Ja, dann würde ich Ihnen nur zu einem blauen Hut raten.» «Da haben Sie recht!» Die Sonne geht auf.

Solche Kunden sind nämlich eigentlich gar nicht so kompliziert, wie es zuerst scheinen mag. Ihre Entschlusslosigkeit kommt meistens daher, dass sie sich gar keinen Begriff davon machen, was für einen Hut sie nun kaufen wollen. Sie übersehen leicht das Allerselbstverständlichste. Und wenn man die Kunst versteht, durch richtige Fragen im rechten Augenblick ans Licht zu holen, was da nicht bedacht wurde, wird man rasch mit ihnen fertig werden.

Und noch ein Rezept für die Behandlung der Neunmalweisen.

Schliesslich sind noch die allzu Anspruchsvollen eine nicht selten auftretende Kundenart, die auch auf besondere Art behandelt werden will. Der bequemste Weg ist, lächelnd mit dem Kopfe zu wackeln und zu sagen: «Der hat ja einen Lütütü». Zugegeben, das stimmt oft. Wenn einem Kunden nichts gut genug ist, wenn er mit einer kindischen Halsstarrigkeit an einer ganz bestimmten Marke festhält, die Ihr gerade nicht führt, und sich auf nichts einlässt, wenn Ihr ihm absolut Gleichwertiges anbietet, wenn er mit hochgezogenen Augenbrauen «nur das Beste» verlangt und man ihm schon von weitem ansieht, dass er mit diesem «das Beste» gar keine klaren Vorstellungen verbindet, wenn man merkt, da plappert einer nur etwas nach: dann kann man schon aus der Haut fahren. Tut's nicht! Auch dieser merkwürdige Kauz ist ein Kunde, und die Mark, die er im Geschäft lässt, ist nicht schlechter als irgendeine andere. Begegnet diesen Leuten ähnlich wie den Misstrauischen: mit ruhiger Sachlichkeit, mit Beweisen. Erkennt seinen Wunsch, nur das Beste zu kaufen, als voll berechtigt an, und beweist ihm, dass eben das, was Ihr ihm anzubieten habt, das Beste ist, was er nur kaufen kann, vorausgesetzt natürlich, dass das auch stimmt; denn übers Ohr hauen dürft Ihr einen Kunden in keinem Falle. Und kommt Ihr selbst damit nicht zum Ziel, dann ruft den Abteilungsleiter oder den Chef persönlich. Das schmeichelt den hohen Herrschaften. Und sie werden kaufen.

Wir sprechen noch einmal von der Liebe.

Übrigens, wir sprachen ganz zu Anfang von der Liebe, die Ihr zu Eurem Beruf mitbringen müsst. Erkennt Ihr jetzt, dass Ihr vor dem entschlusslosen Kunden, der Euch mit seiner Zaghaftigkeit und Farblosigkeit zur Verzweiflung bringen kann, glatt versagt, wenn Ihr diese Liebe zu Eurem Beruf nicht mitbringt? Das sind die Augenblicke, in denen Ihr Euch selbst und Eure persönlichen Wünsche und Empfindlichkeiten vollkommen ausschalten müsst. Fühlt Euch dann nicht nur als Diener des auch unleidlichen Kunden, sondern ebenso als Diener Eures Geschäfts, für das Umsätze zu schaffen die Aufgabe ist, um derentwillen Ihr Euer Gehalt bekommt. Und wenn Euch diese Haltung in solchen Fällen als allzu «romantisch» erscheint, dann betrachtet die Behandlung gerade solcher Kunden als einen amüsanten Sport, als eine Art Willens- und Kräftetraining, bei dem es darauf ankommt, die Richtungslosigkeit des andern in die Bahnen Eures Willens zu zwingen, der allerdings nur darauf aus sein darf, den Kunden schliesslich das kaufen zu lassen, woran er dann auch seine Freude hat, wenn er «wieder zu sich gekommen ist.»

Kundendienst.

Was heisst Kundendienst? Hier wird es ganz besonders klar: den Kunden wirklich zufriedenstellen wollen — nicht in erster Linie daran denken, dass man irgend etwas verkauft, sondern daran, dass der Kunde das Richtige, das, woran er Freude hat, kauft.

Aber kann man nicht ähnlich eigentlich in jedem Geschäftszweig vorgehen? Heisst nicht in jeder Branche verkaufen dienen? Wünsche erfüllen? Wünsche in die rechte Bahn lenken? So endet dann unsere Betrachtung über den Kundendienst, wie wohl alle Betrachtungen, die versuchen, einer Frage auf den Grund zu gehen, bei den ganz einfachen Dingen. Und dabei erkennen wir etwas, was uns nicht nur helfen wird, wenn wir uns fragen, wie wir uns unseren Kunden gegenüber zu verhalten haben, damit wir aus unserem Geschäft allen Nutzen ziehen: dass wir das, was wir uns vornahmen, am sichersten erreichen, wenn wir in allen Phasen klar und aufrichtig und

natürlich sind — wenn wir misstrauisch werden, sobald, um etwas einzusehen, komplizierte Gedankengänge notwendig sind, und dass wir bedenkenlos ja sagen dürfen, wenn uns etwas ganz spontan als selbstverständlich erscheint.

Es ist nicht einerlei!

Es ist nicht einerlei, wie einer mit seinen Untergebenen umspringt, auch wenn sie, wie man höhnisch sagt, «nicht davonlaufen können». Es ist ein Unterschied, ob einer so arbeitet, dass es gerade noch genügt, oder aus freiem, freudigem Antriebe.

Es ist nicht einerlei, ob ein Versehen fünf oder fünfhundert Franken Schaden bringt. — Aber dennoch werte man bei Verstössen Wirkung und Ursache. Oft kostet ein Fehler, der wegen sehr tadelnswerter Nachlässigkeit entstanden ist, nur einen Franken. Er wird deshalb leicht nachgesehen. Ein winziges Versehen dagegen, ein sehr entschuldbares, kostet zufällig 15 Franken. Es wird furchtbar geahndet. Sicher verlangen wir von dem, der über grosse Werte verfügt, mehr Sorgfalt als von jenem, der leere Wollspulen zählt. Ein Fehler hier ist weniger, als ein Fehler dort. Aber es ist doch auch hier das Gesetz von Ursache und Wirkung zu bedenken. Es ist nicht einerlei, wie der Leiter eines Unternehmens ist, aber jeder wird, gemäss seiner Wesensart, ein anderer sein. Wortkarg der eine, leutselig der zweite. Jeder aber muss gerecht sein. Das muss der Untergebene fühlen. Gewaltmittel halten nicht lange, und was noch entscheidender ist, sie versagen im wichtigsten Augenblicke.

Der Betriebsleiter soll nicht Betriebs-Götze werden wollen; der kluge Arbeiter durchschaut bald eine Unnahbarkeit, die auf sonst nichts als Einbildung ruht. Der Leiter halte Wort; er drohe nicht ohne Zwang, halte aber Drohungen ebenso wie Versprechen.

Es ist besonders nicht einerlei, ob einer denkt, oder ob alle denken. Der Betriebsführer darf nicht so sein, dass neben ihm alle die Lust zum Denken einbüssen. Er darf nicht von vornherein alles am besten wissen wollen. — Er muss wohl sorgen, dass nicht Herrenlosigkeit (Anarchie) einreisse; aber er darf kein Feind des Denkens bei anderen sein. Es ist sogar gut, wenn er Dinge, die er zu denken begonnen hat, andere zu Ende denken lässt.

Wer selbst gross ist, wird an Grösse nichts verlieren, wenn er andere helfen lässt. Nur wer nicht weiss, warum und wieso er Leiter wurde, muss sich vielleicht hüten, seine Gedanken offen mit denen anderer arbeiten zu lassen. So einer darf freilich nie unrecht haben.

Ein wirklich kluger Mensch darf auch sehr oft irren.

Der Organisator.

Bildungs- und Propagandawesen

Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen, Basel.

Der Vortrag von Herrn Barbier (V. S. K.) über die Schrift: Le Secteur coopératif des Dr. Fauquet, fand allgemeines Interesse bei allen Teilnehmern unseres letzten Arbeitsabends. Da weiter oben, in der vorliegenden Nummer des «S. K. V.», das Werk von Dr. Fauquet inhaltlich ausführlich dargestellt ist, beschränken wir uns weitgehend auf eine Resümierung der Diskussion. In derselben wurde hervorgehoben, dass, so berechtigt diese Einteilung nach Sektoren auch ist, doch nicht übersehen werden darf, dass der heutige Staat weit über den ihm zustehenden Sektor hinaus immer mehr und mehr auch die anderen Sektoren unter seinen Einfluss zu bringen sucht, wobei natürlich erst noch die Frage abzuklären ist, welcher andere Sektor mit seinen Interessen den Staat in seinen Handlungen bestimmt. So hat z. B. in der Schweiz der 3. Sektor des Fauquet'schen Schemas, der eigentliche private Sektor, im Falle des Gesetzes gegen Warenhäuser und Grossfilialbetriebe den Staat für seine Interessen gewonnen, der dann sowohl den kapitalistischen, als auch den Genossenschaftssektor entsprechend einengte. Aber dennoch ist die theoretische Einteilung, die Dr. Fauquet vornimmt, von grossem Gewinn, weil sie eine Plattform schafft, von der aus die Untersuchungen über das wirtschaftliche Verhältnis der einzelnen Sektoren zu einander und zum Staate mit Aussicht auf Erfolg unternommen werden können. Fauquet verwirft den von Gide aufgestellten Grundsatz einer Wirtschaft, die schliesslich gänzlich von genossenschaftlichem Gedankengut geleitet und bestimmt wird (coopératisme intégral). Die Aufgabe dieses Grundsatzes bedeute aber nicht gleichzeitig die Aufgabe der moralischen Werte des Genossenschaftswesens; vielmehr müssten gerade diese Kräfte lebendig werden, damit der den Genossenschaften zustehende Sektor der Wirtschaft mit Erfolg behauptet und ausgebaut werde. Auch dieser Punkt löste eine lebhafte Diskussion aus, die feststellte, dass eine solche Einstellung einer selbstgewählten Beschränkung des Genossenschaftswesens gleichkomme, die zu einem Rückschritt der Bewegung führen müsste. Weiterhin behandelt Dr. Fauquet das Verhältnis von Produktiv- und Konsumgenossenschaften zu einander. Ein Diskussionsvotum wollte zwischen diesen beiden Richtungen des Genossenschaftswesens Gegensätze erblicken, während von anderer Seite das Moment der Selbsthilfe, des Ausschaltens der Zwischengewinne und des gerechten Preises als gemeinsames Band zwischen den beiden Richtungen festgestellt wurde.

Der geistig bedeutsamste Abschnitt an Fauquets Schrift aber ist derjenige, der die Stellung des Individuums zur kollektiven Aktion, wie sie das Genossenschaftswesen bedeutet, abklärt. Fauquet, selbst ein starker Individualist, löst hier diese wichtige Frage in dem Sinne, dass er, wie A. Vinet sagt, den ganzen, spontanen und persönlichen Menschen fordert, damit er sich als solcher den berechtigten Interessen der Allgemeinheit unterwerfe. Kooperation ist Selbsthilfe und Nächstenhilfe zugleich. Selbsthilfe ist das stolze Bewusstsein, seinen Bedürfnissen aus eigenen Kräften genügen zu können, sein eigener Kaufmann, sein eigener Bankier, sein eigener Herr und Meister zu sein. Nächstenhilfe ist der Wunsch, diese Befreiung nicht nur für sich, sondern auch für die anderen und mit Hilfe der anderen zu erringen. In der Diskussion wurde zu diesem Punkte erklärt, dass Fauquet mit diesen Feststellungen den so vielfach missbrauchten Begriff der Demokratie herausschält zu einem klaren und bestimmten Begriff, den er zu einem integrierenden Bestandteil des Genossenschaftswesens erhebt. Wenn Fauquet in dem letzten Kapitel seiner Schrift das Verhältnis des Genossenschaftswesens

zum Staat bespricht und meint, es könne sich auch in diktatorisch regierten Staaten entfalten, ja gerade dort an den Stellen, wo die Macht des Staates aufhört, seine besondere Wirksamkeit ausüben, so ist das Genossenschaftswesen hier vor eine Fülle von Problemen gestellt, um die sich denn auch eine lebhafte Diskussion entwickelte. Eine Meinung ging dahin, dass die Genossenschaften in den autoritär regierten Staaten weiterhin bestünden und sogar einen neuen Aufstieg antreten würden. Die andere Meinung bestritt das faktische Weiterbestehen der Genossenschaften in solchen Ländern nicht, hob aber hervor, dass, wenn die Demokratie, wie Fauquet sie vorher bestimmt und zum integrierenden Bestandteil der Genossenschaften erklärt hatte, wirklich dieser integrierende Bestandteil bleiben solle, von echten Genossenschaften im Fauquet'schen Sinne in den autoritär regierten Staaten nicht mehr die Rede sein könne. Daraus ergäbe sich dann auch, dass es den Genossenschaften nicht gleichgültig sein kann, wie die politische Grundtendenz desjenigen Staates beschaffen ist, in dem sie ihr Wirkungsfeld haben, eine Einstellung, die von der Neutralität zu politischen Tagesfragen übrigens durchaus nicht abweicht.

Ein weiteres Votum wies Genossenschaftsphilosophie zurück mit der Begründung, dass billige Preise für den Käufer ausschlaggebend seien, eine Auffassung, die mit Energie von zwiefacher Seite bekämpft wurde. Denn ein Unternehmen ohne eine tragende sittliche Idee müsste unterliegen. Und gerade deswegen ist die Publikation Dr. Fauquets so wertvoll: sie zwingt zum Nachdenken bei jedem Satz und klärt das Genossenschaftswesen nach vielen Richtungen hin entscheidend ab. Mag die Broschüre, wie der Referent eingangs seines Vortrages ausführte, auch frostig aufgenommen worden sein, in unserer Arbeitsgemeinschaft stiess sie auf volles Interesse, was zu einem grossen Teil auch das Verdienst der klaren Ausführungen von Herrn Barbier ist. v.

Bewegung des Auslandes

(Aus dem Nachrichtendienst des I. G. B.)

Frankreich. Nationaler Propagandafeldzug der Konsumgenossenschaftsbewegung. Der Vorstand des Nationalverbandes französischer Konsumgenossenschaften hat für den 1. Februar die Veranstaltung eines sechswöchigen Propagandafeldzuges beschlossen. Der Feldzug wird nationalen Umfang haben, an dem die Kreisverbände, die Propagandaund andere Stellen der lokalen Konsumgenossenschaften sowie freiwillige Mitarbeiter teilnehmen werden. Er bezweckt vor allem die Werbung neuer Mitglieder, die Stärkung der Einkaufstreue und die Erhöhung der Auflage der Genossenschaftspresse.

Grossbritannien. Umsatzsteigerung der S.C.W.S. in 1935. Der Umsatz für das mit 9. November 1935 endende Jahr belief sich auf rund 18,626,000 Pfund Sterling, eine Vermehrung gegenüber dem Vorjahr um 973,000 Pfd. St. oder 5,5 % und eine solche um 2,616,000 Pfd. St. im Vergleich mit 1933. Auch die Eigenproduktion wies äusserst befriedigende Ergebnisse auf. Die Seifenerzeugung für das ganze Jahr stieg um 21 Tonnen und die Mehlproduktion um 38,000 Sack. Die Produktion der Schuhfabrik sowie die Verkäufe ab Lager wiesen seit 15 Jahren die höchsten Zahlen auf. Die Zahl der von der Fleischwarenabteilung verarbeiteten Schweine wies eine Rekordzunahme auf. Man beabsichtigt, die Bacon-Fabrik für 10,000 Pfd. St. zu erweitern. Auf Grund des befriedigenden Geschäftsergebnisses des Jahres wurde beschlossen, zum früheren Rückvergütungssatz von 6 d. im Pfd. St. zurückzukehren, d. h. eine Erhöhung um 1 d. gegenüber dem letzten Halbjahr. Zudem wurde der Beschluss gefasst, eine elektrische Glühlampenfabrik zu errichten, unter der gemeinsamen Kontrolle mit der schwedischen Grosseinkaufsgesellschaft K. F.

Die Lampenfabrik wird etwa 60,000 Pfd. St. kosten; die neue Unternehmung soll gemeinsames Eigentum der S. C. W. S. und des schwedischen Grosseinkaufsverbandes sein und von beiden in einer Sonderorganisation verwaltet werden. Die S. C. W. S. und K. F. werden sich an der neuen Unternehmung im Verhältnis von zwei zu eins beteiligen.

U. S. A. Führer der Kirche ersuchen den Präsidenten, das Genossenschaftswesen zu unterstützen. Die Warenverteilung durch Genossenschaften ist in einem Programm für sozialen Wiederaufbau enthalten, das in einem Schreiben an den Präsidenten Roosevelt von 45 Kirchenführern im Namen der «National Religion and Labour Foundation» (Nationale Stiftung für Religion und Arbeit) gerichtet wurde. Die Stiftung hat kürzlich einen Fragebogen ausgesandt, auf Grund dessen 4700 Pfarrer, die 22 der wichtigsten Konfessionen des Landes vertreten, ihre Meinung äussern, wie die Regierung am besten dem Volke dienen könne. Die Antworten wurden gesammelt im Hinblick auf ein Schreiben des Präsidenten, in dem er «um Rat und Meinungsäusserungen» ersuchte. Auf Grund der Antworten bereitete die Stiftung eine Kundgebung vor, die nach einem Hinweis darauf, dass keine dauernde Erholung erzielt werden kann, solange mit der gegenwärtigen Palliativgesetzgebung fortgefahren wird, erklärt: Wir bitten Sie dringend, im Verein mit Ihren Kollegen in der Regierung energische Schritte zu unternehmen, um zu sehen, dass die Lebenshaltung der gesamten Bevölkerung auf eine durch die gemeinsame Bewirtschaftung aller unserer Hilfsmittel möglich gemachte Stufe gebracht werde. Eine solche Reform bedingt eine Uebertragung der Verteilung der lebensnotwendigen Artikel sowohl als auch anderer Waren an Genossenschaften.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Mehr noch als die vorhergehende enthält die Doppelnummer 51/52 der Genossenschaftlichen Volksblätter verlockende Angebote für die Festtage, sodass einem bei der Lektüre der Lokalauflagen ordentlich das Wasser im Munde zusammenläuft.

Verschiedene Vereine können Stellen zur Neubesetzung ausschreiben. So unerfreulich vielfach die Gründe sein mögen, die dazu geführt haben, dass die Stellen frei wurden, so sehr ist auf der andern Seite zu begrüssen, dass derart ausser dem Arbeitsprozess stehenden Menschen die Gelegenheit geboten wird, eine fruchtbare Beschäftigung zu finden.

Basel und **Zürich** geben Geschenkbons im Betrage von Fr. 5.— bis Fr. 20.— aus. Der L. V. Zürich verfolgt damit hauptsächlich den Zweck, bemittelteren Mitgliedern Gelegenheit zu geben, Arbeitslosen eine Freude zu bereiten, und gewährt deshalb auf seinen Gutscheinen einen unmittelbaren Rabatt von 10% gegenüber dem üblichen Rabatt von nur 8%.

Zürich und **Winterthur** wenden sich gegen den in Nr. 5 der «Tat» Duttweilers veröffentlichten Getreideplan, der eine Erhöhung des Abgabepreises für das heutige Vollmehl und das Weissmehl vorsieht, die einen Aufschlag des Abgabepreises für Vollbrot um etwa 3 und für Weissbrot um etwa 7 Rp. je Kilo zur Folge haben wird. Beide machen darauf aufmerksam, dass sie schon heute ein Bauernbrot herstellen, das nach Abzug der Rückvergütung auf nicht ganz 28 Rp. zu stehen kommt, also der Forderung Duttweilers auf Schaffung eines derartigen Brotes in der Preislage zwischen 25 und 30 Rappen gerecht wird. Dagegen können sie sich nicht damit einverstanden erklären, dass die zwischen dieser Brotsorte auf der einen, Voll- und Weissbrot auf der andern Seite bestehende Marge noch vergrössert wird, weil bei der grossen Bedeutung, die dem Brot als Nahrungsmittel zukommt, eine Abwechslung zwischen den einzelnen Sorten sehr wohl angezeigt sei. Der Konsum an Weissbrot sei zudem heute schon ganz bedeutungslos, währenddem umgekehrt in Zürich Bauernbrot bereits 35 % der Produktion an Brot und in Winterthur 9 % der Gesamtproduktion der Bäckerei ausmacht.

Lachen verzeichnet im ersten Monat nach seinem Rechnungsabschluss, Oktober, eine Erhöhung des Umsatzes von rund Fr. 26,800.— auf Fr. 31,100.—. **Uster** kann für die Brotproduktion im November ebenfalls eine Zunahme um 368 auf 11,129 kg verzeichnen, dagegen erzeigt der Gesamtumsatz eine Abnahme um Fr. 2750.— auf Fr. 55,150.—.

Die von den Mittelständlern angefochtene Weihnachts-Ausstellung des Allg. Konsumvereins **Kreuzlingen** und Umgebung hat nun tatsächlich in den Tagen vom 6.—9. Dezember stattgefunden und wurde von annähernd 3000 Personen besucht. Die Ausstellung vermittelte manchem Mitglied, das sich

dessen bisher noch nicht bewusst gewesen war, eine Vorstellung von der Reichhaltigkeit der in der Genossenschaft erhältlichen Waren.

Der Allg. Konsumverein **Muhen** gewährt am 23. und 24., sowie am 30. und 31. Dezember einen erhöhten Rabatt von 10 %, und zwar nicht in der üblichen Form, dass ein entsprechend grösserer Betrag in das Konsumationsbüchlein eingetragen wird, sondern durch sofortigen Abzug, also durch Verkauf zu Nettopreisen. h.

Flawil. Das 66. Rechnungsjahr erzeigt leider einen Umsatzrückgang von rund Fr. 25,000.— (4,27%). Im Berichtsjahr haben teilweise weitere Preisrückgänge, der Wegzug bewährter Genossenschafter infolge Schliessung eines Grossbetriebes und der sich schärfer geltend machende Verdienstmangel einen Umsatzrückgang bei aller Umsicht nicht vermeiden lassen. Naturgemäss ist dadurch der Bruttogewinn kleiner ausgefallen, wogegen als teilweiser Ausgleich aber auch die Geschäftsunkosten gesenkt werden konnten. Nach Vornahme der üblichen Zuweisungen und Abschreibungen konnte neben dem garantierten Rabatt von 6% noch eine Rückvergütung von 5% ausgeschüttet werden. Die Auszahlung von Rabatt- und Rückvergütung erfolgt jeweilen einige Wochen vor Weihnachten. Sie hat besonders dieses Jahr vielen Familien manche Erleichterung gebracht.

Zur Belebung des Geschäftes anlässlich der Auszahlung der Rückvergütung und des Dezembergeschäftes überhaupt hat Flawil für Genossenschaften einen vielleicht neuen Weg beschritten. Eine Ende November veranstaltete dreitägige Ausstellung vermittelte einer auffallend grossen Besucherzahl aus dem Dorf und den umliegenden Weilern und Höfen ein buntes Bild in flotter Arrangierung all dessen, was die Konsumgenossenschaft an Gebrauchs- und Bedarfsartikeln in ihrem Hauptgeschäft führt Nicht alle Mitglieder und Kunden stehen mit dem Hauptgeschäft in Kontakt. Diese bekamen so als Kunden der Geschäfte östlich und westlich des Dorfzentrums Einblick in das grosse, vielgestaltige Warensortiment des Hauptladens Coop-Haus Die Ausstellung hat in dieser Beziehung mit einem Schlag all den Besuchern in gefälliger, unaufdringlicher Art und Form recht deutlich vor Augen geführt, was und zu welchem Preis alles im Konsum zu kaufen ist.

Erfreulich bleibt, dass nicht bloss der Besuch über allen Erwartungen stand, sondern dass auch die Bestellungen an der Ausstellung so reichlich eingelaufen sind. Soweit ist der Erfolg sichtbar. Weit mehr noch hat die Schau propagandistisch gewirkt, sie hat das Weihnachtsgeschäft günstig zu beeinflussen vermocht und wird weiterhin bei vielen Genossenschaftern in angenehmer Erinnerung bleiben.

Die Ausstellung, in einem neuen, grossen, sehr geeigneten Saal, von Frl. A. Eichhorn in verdankenswerter Weise geschaffen, bildet vielleicht den Anfang einer neuen Werbe-Methode für Konsumgenossenschaften und dürfte vielerorts ebenfalls reichlich Erfolg zeitigen.

Zum ersten Mal flaggte der Konsumverein die Genossenschaftsfahne, deren Farben dem Publikum in unserer Ortschaft bis jetzt meist fremd waren, die sich aber in Zukunft bei gewissen genossenschaftlichen Anlässen wieder zeigen werden. F.

Turgi. Rücktritt von Verwalter Schweizer. Nach über 22jähriger, erfolgreicher Tätigkeit tritt Herr Schweizer, Verwalter des Konsumvereins Turgi und Umgebung, in den Ruhestand. Herr Schweizer hat sich um diese Genossenschaft sehr verdient gemacht. Die nachfolgenden Zahlen zeigen, welche Entwicklung dieser Verbandsverein unter seiner geschäftlichen Leitung durchgemacht hat.

	1914	1935
Liegenschaften . .	1	7
Verkaufslokale . .	2	7
Mitglieder	600	1068
Umsatz *) . . .	Fr. 370,552.—	Fr. 909,985.—
Rückvergütung . .	» 41,470.—	» 73,300.—
Mitgliederguthaben	» 49,679.—	» 363,190.—
Reservefonds . .	» 31,459.—	» 133,000.—
Hypotheken . . .	» 18,180.—	» —.—

*) Einige Jahre betrug der Umsatz sogar eine Million.

Die genossenschaftlichen Verdienste von Herrn Schweizer gehen über den Rahmen der lokalen Genossenschaft hinaus. So hat er als Mitglied des Aufsichtsrates des V. S. K. seine praktischen Kenntnisse und reichen Erfahrungen auch in den Dienst der Gesamtbewegung gestellt. Wir hoffen, dass unserer Bewegung die wertvolle Mitarbeit von Herrn Schweizer noch lange erhalten bleibe. Unsere besten Wünsche begleiten ihn in den Ruhestand.

Sitzungstage der Behörden des V. S. K. und der Zweckgenossenschaften im Jahre 1936.

Die Verwaltungskommission des V. S. K. hat beschlossen, die Sitzungen der Behörden des V. S. K. und der Zweckgenossenschaften im Jahre 1936 in folgender Weise festzusetzen:

Dienstag, 7. Januar 1936:
Coop-Haus, Vorstand.

Dienstag, 14. Januar 1936:
Coop-Haus, Generalversammlung.

Mittwoch, 15. Januar 1936:
Zigarrenfabrik Menziken, Verwaltungsrat.

Donnerstag, 23. Januar 1936:
Genossenschaftliche Zentralbank, Verwaltungsrat.

Samstag, 1. Februar 1936:
M. S. K., Aufsichtsrat.

Sonntag, 2. Februar 1936:
Minoterie coopérative du Léman, Rivaz, Verwaltungsrat.

Montag, 3. Februar 1936:
Genossenschaft für Möbelvermittlung, Verwaltungsrat.

Donnerstag, Freitag und Samstag, 6., 7. und 8. Februar 1936:
Revisoren (Kontrollstelle) des V. S. K.

Samstag, 8. Februar 1936:
Schweizerische Volksfürsorge, Verwaltungsrat.
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine, Aufsichtsrat.

Sonntag, 9. Februar 1936:
Schuh-Coop, Verwaltungsrat.
M. E. S. K., Verwaltungsrat.

Montag, 10. Februar 1936:
S. G. G., Verwaltungsrat.

Freitag und Samstag, 14. und 15. Februar 1936:
V. S. K.: Ausschuss des Aufsichtsrates.

Samstag und Sonntag, 15. und 16. Februar 1936:
V. S. K., Aufsichtsrat.

Samstag, 22. Februar 1936:
Zigarrenfabrik Menziken, Generalversammlung und Verwaltungsrat.
Genossenschaftliche Zentralbank, Generalversammlung und Verwaltungsrat.

Sonntag, 8. März 1936:
Minoterie coopérative du Léman, Rivaz, Generalversammlung und Verwaltungsrat.

Samstag, 14. März 1936:
Schweiz. Volksfürsorge, Generalversammlung und Verwaltungsrat.

Sonntag, 15. März 1936:
Schuh-Coop, Generalversammlung und Verwaltungsrat.
M. E. S. K., Generalversammlung und Verwaltungsrat.

Samstag, 21. März 1936:
S. G. G., Generalversammlung und Verwaltungsrat.
Genossenschaft für Möbelvermittlung, Generalversammlung und Verwaltungsrat.

Sonntag, 22. März 1936:
M. S. K., Generalversammlung und Aufsichtsrat.
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine, Generalversammlung und Aufsichtsrat in Zürich.

Sonntag, 26. April, 3., 10. und 17. Mai 1936:
Kreiskonferenzen.

Samstag, 23. Mai 1936:
V. S. K.: Ausschuss des Aufsichtsrates.

Samstag und Sonntag, 23. und 24. Mai 1936:
V. S. K. Aufsichtsrat.

Samstag und Sonntag, 13. und 14. Juni 1936:
V. S. K., Delegiertenversammlung, Aufsichtsrat, in Luzern.

Samstag, 4. Juli 1936:
Internationaler Genossenschaftstag.

Samstag, 19. September 1936:
V. S. K.: Ausschuss des Aufsichtsrates.

Samstag und Sonntag, 19. und 20. September 1936:
V. S. K., Aufsichtsrat.

Sonntag, 4., 11., 18. und 25. Oktober 1936:
Kreiskonferenzen.

Samstag, 17. Oktober 1936:
M. S. K., Aufsichtsrat.

Samstag, 12. Dezember 1936:
V. S. K.: Ausschuss des Aufsichtsrates.

Samstag und Sonntag, 12. und 13. Dezember 1936:
V. S. K., Aufsichtsrat.

Verwaltungskommission

1. Der Société coopérative de consommation Cornol wird zu ihrem 25jährigen Bestehen am 27. Dezember 1935 ein Gratulationsschreiben zugestellt.

2. Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind zugewiesen worden:

Fr. 100.— vom Konsumverein Thalwil,
» 100.— vom Konsumverein Balsthal,
» 200.— vom Allg. Konsumverein Landquart,
» 500.— von Ungenannt.

Diese Zuwendungen werden anmit bestens verdankt.

Bibliographie

Eingelaufene Schriften.

Pollitt, J., J. P. — Hall, F., M. A., B. Com.: The Policy of the Movement in regard to Employees' Welfare & Joint Committees. Manchester, 1924.

Roeschli, Dr. Gustav: Die staatliche Exportkreditversicherung. Ein Mittel der Exportförderung. Zürich, 1930. 234 S.

Royle, R. W.: The Organisation of a Co-operative Society's Transport Department. Manchester, 1921. 20 S.

Sandoz, L.-M.: Société coopérative suisse de consommation. Genève, 1934. 16 S.

Schweizerische Mobiliar-Versicherungs-Gesellschaft: Bericht über 1934/35. 16 S.

Schweizerischer Eisenbahner-Verband (SEV.): Kalender 1936 (deutsche, französische und italienische Ausgabe).

Senn, Dr. James: Absatz und Produktion in der schweizerischen Landwirtschaft. 1935. 79 S.

Serwy, Victor — Serwy, Willy — Peereboom, René: Guide du Vendeur dans les Sociétés coopératives. Deuxième Edition. La Louvière. 1932. 111 S.

Smith, F. S.: Credit Trading in Retail Co-operative Societies. 1928. 24 S.

Snowdon, W., and Morton, N. J., F. C. I. S.: Co-operative Finance; Reserves and Reserve Funds. Manchester, 1927. 22 S.

Statistisches Reichsamt: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 1935.

Stein, Dr. Paul: Anregungen zu einem schweizerischen Wirtschaftsprogramm als Diskussionsgrundlage für eine Verständigung über unsere künftige Wirtschaftspolitik. Zürich, 1935. 56 S.

Tomlinson, Charles E., F. R. G. S., F. R. Econ S.: A Survey of Co-operative Production. Manchester, 1934. 20 S.

Union des syndicats Agricoles Romands: Rapport annuel 1934—1935. 28 S.

Union Suisse des Coopératives de Consommation (U. S. C.): Livre de Ménage Co-op pour l'Année 1936. 60 S.

Verbrauchergenossenschaft Freiburg im Breisgau: 1865—1935, 70 Jahre verbrauchergenossenschaftlicher Zusammenschluss in Freiburg im Breisgau. Bericht über 1934/35. 16 S.

Verbrauchergenossenschaft Lörrach: 70 Jahre Verbrauchergenossenschaft Lörrach. 1865—1935. 16 S.

Vereinigte Luzerner Brauereien AG. zum Eichhof Luzern: Die Vereinigten Luzerner Brauereien AG. zum Eichhof Luzern. Basel. 106 S.

Verschaffel, L.: La plus grande société coopérative du monde. 1934. Bruxelles. 36 S.

Ventosa Roig, Juan: Aktuelle Genossenschaftsfragen. Veröffentlichung der Federacion de Cooperativas de España. Madrid. 15 S.

Wiesbadener Bank: Denkschrift 1860—1935. 33 S.+1 Tabelle.

Woods, Rev. G. S.: The Ten Year Plan. The Part to be played by Managers, Officials, and Departmental Managers. 1935. 24 S.

Zulauf, E.: Die finanzielle Grundlage und das Rechnungswesen der Wohngenossenschaften. 1932. 47 S.

Arbeitsmarkt

Angebot.

Für 16jährigen, seriösen, strebsamen Jüngling aus treuer Genossenschafterfamilie, mit fünfjähriger Sekundarschulbildung und einjähriger Ausbildung im Handels- und Bankfach, deutsch und französisch in Sprache und Schrift, wird auf kommendes Frühjahr Lehr- oder Volontärstelle auf Bureau einer grösseren Konsumgenossenschaft gesucht. Offerten erbeten unter Chiffre A. G. 169 an den V. S. K., Basel 2.

Solider, kräftiger Bursche, 23 Jahre alt, sucht Stelle als Magaziner. Offerten sind zu richten unter Chiffre E. B. 2 an den V. S. K., Basel 2.